

жающей среды, здоровья человека и биотехнологии. Он выстоял и даже усилил свое влияние в системе высшего образования и научных исследований на национальном и международном уровнях в течение последних десятилетий. Университет тесно сотрудничает с Технологическим центром Куопио, расположенным в том же кампусе. Его будущий выбор связан с усилением интернационализации и участием в Болонском процессе. Создание новой двухступенчатой структуры степеней безусловно позволяет обновить обучение и сделать его более гибким, помогает избавиться от очевидной перегрузки учебных планов. Качество преподавания, научных исследований и всей повседневной деятельности требует нового отношения, но это должно быть предметом более долгого повествования.

Возможно, наибольший урок, который я извлек как ректор, заключается в том, что во время перемен правильное видение будущего играет значительно большую роль, чем часто ожидается. Стратегии хороши и действительно необходимы, но они требуют, чтобы существовала предсказуемость будущего. В Финляндии мы ощущаем, что общество верит в высшее образование, в результаты научных исследований и инновации, что подтверждается достаточно большим финансированием со стороны парламента, общественных организаций и частного сектора, которое инвестируется в научные и прикладные исследования, в технологические разработки, в национальные университеты и политехнические институты. Таким образом, нация также поддерживает будущее своего молодого поколения.



Э. Морган

## ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ОБЗОР

•

*Anthony W. Morgan*

### Revenue Shifts and Diversification in Higher Education: A U.S. and Comparative Perspective

This paper explores trend data, practices and policies that have shaped the shift in resources used to fund public higher education institutions — a shift away from the predominance of government funding to diversified sources of non government funding.

В статье изучаются тенденции, практический опыт и политика, которые предопределили основное изменение в системе финансирования вузов — переход от безусловного государственного финансирования к диверсифицированным неправительственным источникам. Это изменение признано глобальной тенденцией во многих странах мира. В некоторых стра-

нах перемены произошли наиболее драматично с уменьшением правительственного финансирования вузов более чем в два раза за менее чем десятилетие. Диверсификация источников финансирования высших учебных заведений стала привлекательным явлением для правительств, испытывающих пресс различных общественных расходов. В ответ на сокращение или

снижение темпов роста правительственных субсидий предприимчивое руководство университетов и колледжей выработало целый ряд новых возможностей финансирования. Подобная практика продемонстрировала реальность неправительственных доходов, но заставляет задуматься, ведь разнообразие доходной базы не безгранично.

В настоящей статье использованы данные Национального центра образовательной статистики США (NCES), Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (OECD), Всемирного банка и некоторых других источников. Работа автора статьи в качестве консультанта Всемирного банка, OECD, Зальцбургского семинара и других международных организаций дала много эмпирического и экспериментального материала, в том числе для данной статьи. Однако взгляды, обозначенные в данной работе, не отражают позицию упомянутых организаций. Приведенный сравнительный анализ относится к странам Западной, Восточной и Центральной Европы, России и Балканам.

### Глобальные тенденции диверсификации финансирования

За последние 20 лет государственные колледжи и университеты США испытали заметные перемены в соотношении статей доходов из различных источников (NCES, 2003). Таблица 1 отражает данные изменения. Финансирование из правительственных источников упало с 45,6 % от общего объема доходов в 1980–

1981 гг. до 35,8 % в 1999–2000 гг. Компенсацией за эту кардинальную перемену являются значительно больший рост доходов от платы за обучение (с 12,9 % до 18,5 %), частных пожертвований, грантов и контрактов (с 2,5 % до 4,8 %), торговли и услуг (с 19,6 % до 21,6 %). Последняя категория доходов включает доходы от сопутствующих предприятий (хозрасчетные общежития, точки питания и т. д.), а также от университетских клиник, которые для некоторых типов вузов формируют значительный объем денежных поступлений.

Следует отметить, что таблица 1 демонстрирует только долевое распределение по источникам доходов. Уменьшение в размере пропорций не означает уменьшения ни в текущих ценах, ни в постоянном долларовом эквиваленте. Общая сумма доходов по американским колледжам и университетам возросла в текущих ценах более чем на 114000 млн. долларов и на более 70000 млн. долларов в постоянном денежном выражении (увеличение составило 81 % в постоянном долларовом эквиваленте) за данный период. Таким образом, существенное снижение финансовых вливаний со стороны государства в долевом выражении отражает скорее снижение темпов роста, нежели абсолютное снижение в текущих или постоянных ценах.

Если смотреть шире, мы увидим растущую долю частных пожертвований в высшее образование по всему миру от студентов, семей, корпораций и других инстанций. По данным ОЭСР (OECD), в семи из 17 стран доля частного финансирования высшего образования возросла с 1995 по 1998 г. более чем на 20 %. (OECD, 2001).

Таблица 1

Текущие статьи доходов (по источникам) в государственных вузах:  
процентное соотношение (1980–1981 — 1999–2000)

Источник	1980–1981	1990–1991	1999–2000
Плата за обучение	12,9	16,1	18,5
Федеральное финансирование	12,8	10,3	10,8
Региональное финансирование (на уровне штата)	45,6	40,3	35,8
Местные власти	3,8	3,7	3,8
Частные пожертвования, гранты	2,5	3,8	4,8
Доходы от вкладов	0,5	0,5	0,7
Торговля и услуги	19,6	22,7	21,6
Другие источники	2,4	2,6	3,9

Источник: Дайджест образовательной статистики 2002, Таблица 330, Национальный центр образовательной статистики, июнь 2003.

Рост частных пожертвований происходит по многим причинам, а именно: увеличение приема, возросшая или недавно введенная плата за обучение, увеличение стоимости образования в целом, возросший прием в частные вузы (OECD, 2001).

В некоторых странах мира, исторически имевших законодательную основу бесплатного высшего образования, появление негосударственных колледжей и университетов, лишенных постоянных бюджетных ассигнований, привело к фактическому введению, а затем и к повышению платы за обучение. Это имеет место в России, многих странах Восточной и Центральной Европы, на Балканах и в некоторых других странах. Обычно они обходят законодательное требование о бесплатном образовании, интерпретируя данные конституционные положения только применительно к успевающим студентам и абитуриентам. При этом под успеваемостью понимается, что абитуриент имеет наивысшие баллы при поступлении, чтобы занять государственную квоту. Те, кто не удовлетворяет данным критериям, должен оплачивать свое обучение.

Несмотря на увеличение частных капиталовложений в высшее образование в США и других странах, важно отметить, что абсолютное значение государственных расходов на высшее образование в классической стратегии распределения доходных статей в основном скорее выросло. По сведениям ОЭСР (2001), из 16 входящих в организацию стран только три (Канада, Германия и Австралия) испытали снижение государственных расходов за период 1995–1998 гг. Но на фоне темпов роста частных капиталовложений, опережающих темпы роста вложений со стороны государства, доля правительственного финансирования в США и других странах снижается.

Оказало ли повышение платы за обучение в вузах существенное влияние на доступность обучения? На этот вопрос трудно ответить, поскольку невозможно рассматривать плату за обучение отдельно от грантов, стипендий, изменений в системе налогообложения, субсидий, предоставляемых по займам и т. д. Но по данным ОЭСР, во многих странах, в которых студенты и семьи платили за высшее образование, отмечен наиболее высокий уровень поступления в вузы и окончания обучения (OECD, 2001).

## Причины диверсификации доходных статей

Перераспределение доходов в высшем образовании в сторону увеличения частных капиталовложений было вызвано во многих случаях финансовым кризисом правительств. Причины этих кризисов варьируются от смещения приоритетов правительств к другим общественным потребностям до проблемы собираемости налогов. Но был в этом и некий философский вопрос по поводу роли правительства и широко обсуждаемой экономической эффективности, а именно: является ли высшее образование общественным благом или частным интересом. Всемирный банк, другие влиятельные организации и частные лица давно утверждают, что правительственные субсидии в высшее образование во многих странах слишком велики и, следовательно, экономически неэффективны. Частные инвесторы могут и хотят заменить общественный капитал частными вложениями в высшее образование, поскольку выгода и прибыль от такой деятельности существенна. Широко распространенные в США рейтинги выпускников вузов и их доходов повлияли на взгляды государственных чиновников, многие годы допуская опережающий рост цен на обучение по сравнению с ростом инфляции.

Аргумент в пользу высшего образования как частного интереса отстаивали Милтон Фридман, Чикагская школа, Лондонская школа экономики, Всемирный банк и другие. Но теперь этот аргумент, за некоторым исключением для Скандинавских стран, практически стал постулатом в общественно-политических кругах по всему миру. Дебаты ведутся по поводу того, насколько высокой может быть плата за обучение. Экономисты считают, что рынок должен регулировать допустимые пределы цен. Один из основных политических вопросов во всем мире, сопровождающий быстрый рост цен за обучение, — вопрос о финансовой помощи студентам. Это особенно тревожный вопрос в странах с ненадежной системой отчетности по доходам, которая является основанием для определения потребностей студента в финансовой помощи. Система предоставления займов студентам с учетом их материального положения не работает в этих странах. Поэтому встает серьезный вопрос реализации стратегии привлечения частных капиталовложений как гарантии

доступа к образованию тем, кто не имеет достаточных средств.

На уровне отдельных вузов диверсифицированное финансирование привлекательно для большинства ректоров и президентов. Диверсификация дает им больше общих ресурсов, гибкости и финансовой стабильности, в отличие от прежнего положения дел, когда все финансирование шло из министерства и сопровождалось строжайшим контролем расходования средств.

В литературе идут дебаты, считать ли рост неправительственных статей доходов явлением **вынужденным** или, наоборот, **мобилизующим**. Некоторые исследователи теории ресурсной зависимости считают, что рост доходов является в основном процессом замещения, т.е. правительственные статьи сокращаются, и организации, стремясь защитить свою операционную и финансовую базу, **вынуждены** изыскивать альтернативные источники доходов (Pfeffer and Salancik, 1978; Slaughter and Leslie, 1997). Другие полагают, что возможности новых доступных источников доходов действуют **мобилизующе** на предпринимательские круги и частных лиц (Bok, 2003) или что присутствует комбинация обеих тенденций (Leslie, Oaxaca and Rhoades, 2002).

Причины диверсификации статей доходов варьируются в зависимости от заказчика. Многие экономисты и политики отмечают снижение потребности в государственных субсидиях или, по крайней мере, необходимость ослабления давления на государственные расходы как условие хорошей экономики. Потребность экономики в высококвалифицированных кадрах приводит к хорошо оплачиваемым выпускникам и поэтому еще более усиливает тезис, что высшее образование является частным интере-

сом. Глобальное доминирование рынка как всеобщей экономической и политической философии привело к усилению роста цен на обучение. Высшие учебные заведения, постоянно стремящиеся максимизировать доходы, неохотно, но намеренно двигаются к увеличению платы за обучение в силу высказанных причин. Они весьма энергично ищут и находят другие источники финансирования, и особенно в частном секторе.

## Стратегии диверсификации доходов

**Плата за обучение.** Доминантной стратегией по диверсификации доходов во всем мире является существенное повышение платы за обучение и различных форм взносов. Как показано в таблице 1, государственные колледжи и университеты США получают ныне гораздо большую долю доходов от платы за обучение, нежели 20 лет назад. В таблице 2 показан средний уровень цен за обучение по некоторым категориям американских вузов за последние 10 лет.

Приведенные цифры являются средним значением платы за обучение, которую студенты платят при приеме в вуз в зависимости от его типа. Студенты государственных и частных институтов всех видов могут заметить, что за прошедшие 10 лет плата за обучение выросла более чем на 20 % в постоянном долларовом выражении. Двухгодичные государственные институты, куда зачисляются 38 % студентов, имеют наименьшее увеличение — на 23 %, а четырехлетние частные и государственные вузы имели увеличение на 36–38 %.

В Западной Европе, России, Восточной и Центральной Европе, на Балканах исторически не существовало платы за обучение. Однако

Таблица 2

### Плата за обучение и взносы по типам вузов США (1992–1993 и 2002–2003). Среднее значение по приему в постоянном денежном (долларовом) выражении

Типы институтов	1992–1993	2002–2003	Разница за 10 лет	% изменения
2-годичные государственные	1,410	1,735	325	23
2-годичные частные	7,271	9,890	2,619	36
4-летние государственные	2,949	4,081	1,132	38
4-летние частные	13,202	18,273	5,071	38

Источник: College Board, *Trends in College Pricing*, 2002. Table 6a. College Board, 2003.

в поисках новых источников доходов и в этих странах ее начали вводить. Особенно горячо идут дебаты по этому вопросу в Европе. Великобритания и Австрия недавно присоединились к таким странам, как Португалия, Голландия, Франция и Бельгия, которые ввели платное обучение (Vossensteyn, 2001). Россия, Центральная и Восточная Европа, Балканы выработали разнообразие стратегий для введения платы за обучение. Дуалистическая система платы за обучение во многих из этих стран, описанная ранее, испытывает давление или разрушается из-за несовершенства и несправедливости самой системы, а также постоянной необходимости увеличивать плату за обучение.

*Частные источники финансирования.* Поскольку темпы роста правительственных дотаций замедлились, колледжи и университеты США, как и их зарубежные коллеги, активно и энергично взялись за различные частные источники финансирования. Университеты исторически всегда нуждались в покровителях. В средние века эту роль исполняла церковь, в более позднее время — правительства, а теперь наметился некий сдвиг в сторону бизнеса, промышленности и других частных источников. Арт Левин назвал эти новые источники «новым покровителем» университетов (Levine, n.d.). Таблица 3 демонстрирует общий рост добровольных частных пожертвований вузам США по видам источников в постоянном долларовом выражении за 20-летний период — огромное увеличение на 184 % до 24 миллиардов долларов США. Рост пожертвований от фондов (223 %) и выпускников (223 %) — наиболее существенный за данный период — частично отражает удорожание основных фондов. Корпо-

ративные пожертвования (177 %), которые касались в основном исследований, финансируемых под заказ, также демонстрируют устойчивый рост.

Частные источники финансирования стали важной частью доходов для поддержания научных исследований. Несмотря на то, что частная финансовая поддержка науки составляет только семь процентов от общих расходов на НИОКР в американских университетах, это был самый быстро растущий источник денежных поступлений за последние 30 лет, увеличившись в два раза (NSF, 2002).

Университеты за пределами Соединенных Штатов смотрят с определенной завистью на американские традиции пожертвований. В то время, как некоторые европейские страны, такие, как Великобритания, существенно увеличили частные капиталовложения, большинство стран не имеют этой традиции и стимулирующей системы налогообложения подобной американской. В случае развивающихся наций большинство из них не имеют достаточно аккумулированного частного капитала. Многие университеты по всему миру иницируют или развивают попытки по созданию ассоциаций выпускников, однако заметных результатов придется ждать довольно долго. Но большинство институтов очень активны в привлечении денежных поступлений и исследовательских грантов от международных фондов и агентств.

Помимо платы за обучение и поиска международной поддержки существует широкий спектр стратегий по диверсификации статей доходов в зависимости от законодательного, экономического и культурного контекстов. В хорошо развитых и законодательно стабиль-

Таблица 3

**Добровольная финансовая поддержка колледжей и университетов по выбранным источникам (с 1980–1981 до 2000–2001) в постоянном долларовом выражении (в млн.)**

Источник	1980–1981	2000–2001	Разница в	% изменения
Всего пожертвовано	8,528	24, 200	15,672	183.8
Выпускниками	2,115	6,830	4,715	222.9
Не выпускниками	2,030	5,200	3,170	156.2
Корпорациями	1,568	4,350	2,782	177.4
Фондами	1,859	6,000	4,141	222.8

Источник: Дайджест образовательной статистики. 1998. Табл. 341. Национальный центр образовательной статистики; Совет помощи образованию. Добровольная поддержка образования. 2002. Табл. 1.

ных странах колледжи и университеты организовали растущее разнообразие альянсов с бизнесом и промышленностью. Эти альянсы принимают форму дарений, партнерств, исследовательских грантов и контрактов, тренинговых программ, совместных программ получения степени и т. д. Но даже в относительно слабых экономиках переходного типа некоторые вузы развивают продуктивное сотрудничество с вновь возникающими или возрождающимися частными предприятиями. Например, в России Казанский государственный технический университет компенсировал неспособность закупить современное оборудование для процесса обучения, предоставив наиболее успевающим студентам возможность проходить лабораторные курсы на предприятиях, имеющих современное оборудование (Морган, Князев, 2001). В начале переходного периода в России многие бывшие государственные предприятия были не в состоянии помочь университетам. Но с возрождением производства на этих предприятиях научные и образовательные связи также стали восстанавливаться. Упомянутый выше технический университет восстановил исследовательские связи с воспрянувшей авиационной и нефтяной промышленностью региона, что стало существенным добавлением к его инновационной образовательной деятельности.

В своей эпохальной работе, описывающей пять примеров предпринимательских университетов в Западной Европе, Бартон Кларк (Clark, 1998) описывает пять способов, позволяющих вузам трансформироваться в предпринимательские институты с диверсифицированной финансовой базой. Кларк отобрал эти примеры на основе их репутации как институтов, кардинальным образом трансформировавшихся и ставших состоятельными как инновационные и предпринимательские институты. Одним из пяти способов, общим для всех рассмотренных и описанных Кларком случаев, было развитие диверсифицированной финансовой базы. Каждый университет создал то, что Кларк назвал «опекунским советом для распределения растущих затрат» (Clark, 1998, p. 140). Кларк утверждает, что более диверсифицированная финансовая база дает больше возможностей для устойчивых инноваций и позволяет вузу развивать систему инвестиционных фондов для развития предпринимательства.

Интересно отметить, что четыре из этих

пяти случаев описывают технические и исследовательские вузы, которые сумели расширить свою финансовую базу на основе укрепления связей с региональным бизнесом и промышленностью. Вот эти пять вузов.

1. Университет Ворвика в Англии, который можно охарактеризовать как относительно новый, ориентированный на исследования, региональный экономический «двигатель», который в шутку часто называют ООО «Университет Ворвика».

2. Университет Твенте в Нидерландах — другой пример недавно созданного регионального университета, обладающего мощным техническим ядром, связанного с бизнесом, ориентированного на международное сотрудничество. Это вуз с выраженной научно-прикладной и социальной направленностью.

3. Университет Стратклайда в Шотландии — старинный технический вуз, расширивший свою научную и технологическую базу, создавший в своей структуре бизнес-школу и другие новые факультеты с целью стать сильным фактором научного и экономического развития.

4. Технологический университет Чалмерса в Швеции — изначально небольшой частный технический вуз, ставший выдающимся шведским политехническим университетом, активно занимающийся трансфером технологий, обладающий научным парком, продвинутым блоком подготовки и переподготовки управленческих кадров, работающий в тесном контакте с промышленностью.

5. Университет Йонсуу в западной Финляндии, выросший из педагогического вуза в регионально значимый институт с более широкой специализацией.

В значительной степени благодаря компетентности в сфере взаимосвязей технологии и бизнеса в большинстве приведенных вузов диверсифицированное финансирование исходило в основном от связей университетов с промышленностью. Рассмотрим, например, Университет Ворвика. В начале 1980-х годов правительство М. Тэтчер значительно урезало университетские бюджеты. Национальная политика не предусматривала плату за обучение (кроме той, что платят иностранные студенты). В этом контексте в университете Ворвика приняли решение о необходимости систематической стратегии зарабатывания средств. Для развития дан-



ной деятельности, этот университет и другие университеты решились на рискованные инвестиции в несколько новых структур на периферии организации. Одна из таких структур в Варвике — Производственная Группа Варвика (WMG). Группа первоначально состояла в основном из инженерных кадров во главе с харизматическим профессором, приверженным тесному сотрудничеству с промышленными компаниями. Эта организация, ориентированная на научно-исследовательскую работу и прикладные разработки, расширила свою деятельность управленческой подготовкой с инженерным контекстом и внедрила программу «НИОКР для ремесленника», за что была названа «членским клубом науки и развития» (Clark, 1998, с.17). Практика WMG была дополнена разнообразными стратегиями добывания средств, но все они представляют собой централизованно координируемые попытки максимизировать возможности для получения неправительственных доходов.

*Другие стратегии.* Вузы по всему миру, большинство из которых не имеют высокоразвитой и бурно развивающейся промышленной базы, стали, тем не менее, весьма изобретательны в диверсификации доходов. Например, поощряя разнообразие даже относительно небольших источников доходов. Здесь и сдача в аренду собственного оборудования и площадей, сотрудничество с западными фондами и выделяющими для поддержки реформ гранты агентствами Евросоюза, в том числе через такие международные структуры, как Всемирный банк или Азиатский банк развития.

Болонский процесс через агентства Евросоюза является важным рычагом изменений в странах Центральной и Восточной Европы, а также Балканских странах, стремящихся к вступлению в Евросоюз (Морган, в печати).

### Ограничения на диверсификацию доходов

*Неограниченный доход.* Брюс Джонстоун (2001) утверждает, что навязываемая аскетичность — медленное, но неумолимое ухудшение финансовых условий вузов, является функцией цен, опережающих доступные средства. Цены опережают инфляцию, и правительства все более не желают финансировать ценовой рост. Вузы оказываются в положении тщетно ищущих

неправительственные источники финансирования. Ховард Боуэн (1980) приписывал эти характеристики организационного поведения тому, что он назвал «доходная теория стоимости», доминирующая в университетах. Боуэн отмечал, что различия в стоимости довольно сильно варьируются среди похожих программ и вузов. Он полагал, что цены в основном регулируются скорее доступным доходом, нежели общими дисциплинарными нормами или функциями производства. Одно из основных ограничений на диверсификацию доходов состоит, таким образом, в неуклонном росте цен и ненасытном аппетите университетов. Подобное спиралевидное движение связки «цены-доходы» никогда не кончается при отсутствии мер в отношении продуктивности, при интенсивном характере труда в высшем образовании, при неограниченном расписании, порождаемом поиском знаний, и при непрерывном, расширяющемся спросе на образовательные услуги. Успех от недавних предпринимательских попыток по разнообразию источников финансирования довольно впечатляющ. Но постоянный поиск и расширение доходов имеют ограничения. Доходы не могут расширяться неопределенно — иначе они поглотят весь ВВП.

*Новые доходы, новые проблемы.* Первоначальный успех сейчас переоценивается в свете многих проблем, сопровождающих новые источники финансирования и становящихся более явными. Как отмечает Кларк, недавно выработанные источники финансирования оказывают новое давление на вузы. Это явление связано с теорией ресурсной зависимости и требует от организаций внедрения новых или развития имеющихся организационных структур для урегулирования новых зависимостей и связей. От университетов требуется четко обозначить границы предпринимательской деятельности, не противоречащей миссии и роли университетов, и определить виды деятельности, лежащие вне этих рамок. Эти дискуссии и практические тесты на общую политику могут вызвать разногласия, как это произошло в случае с факультетом растениеводства и микробиологии Калифорнийского Университета в Беркли (США) и швейцарской фармацевтической компанией Novartis (Irving, 1999; Rosenzweig, 1999). Противоречивые моменты в договоренностях дали компании право на проведение исследований по ее заказу на основе очень выгодного финансо-

вого соглашения. Однако некоторые члены влиятельного Ученого Совета Беркли поставили вопрос о соблюдении долгосрочных интересов академического института. Этот и другие примеры подобных коллизий с исследовательскими вузами ставят серьезные философские и этические вопросы по поводу отношений между университетами и частным сектором.

*Ограничения на доходы от платы за обучение.* Разнообразные сборы и плата за обучение стали наиболее весомым источником доходов во многих странах и вызвали ряд проблем. Одним из последствий вузовской агрессивной стратегии на повышение тарифов за обучение является тенденция в сторону увеличения приема студентов, которые в состоянии платить. Увеличение числа студентов, способных оплатить свое обучение в вузах, может заполнить краткосрочные финансовые пробелы, но в плане долгосрочной образовательной политики нации или государства оно не годится. Стремление максимизировать сборы за малейшие оказанные услуги только усиливает этот изъян.

Несмотря на отсутствие системного подхода к финансовой помощи студентам и повышение платы за обучение во многих странах спрос на высшее образование не уменьшился. Это дает некоторым политикам ложное ощущение эластичности спроса, т. е. повышение платы за обучение, как будто бы, не снижает спроса. Однако во многих странах барьер платы за обучение относительно низок, а даже там, где он выше, это не является преградой для семей с высокими доходами. Нехватка эмпирических данных в этих странах формирует ложное представление о доступности высшего образования. Существует острая нехватка информации по доходам родителей, информации о возможностях неполного рабочего дня и займов для студентов, что препятствует изучению этого вопроса и созданию эффективной системы стипендий и займов для студентов в этих странах.

Непредвиденные последствия предпринимательской деятельности профессорско-преподавательского состава вузов становятся более очевидными, поскольку целью становится обретение внешних источников доходов. В России, Восточной Европе и на Балканах, например, преподаватели так заняты собственной предпринимательской деятельностью, что у них довольно мало времени остается на основную, но весьма важную работу в университетских

стенах. Ученые и преподаватели в этих странах загнаны в сложную финансовую ситуацию, когда зарплаты недостаточно для выживания или выполнения непосредственных обязанностей. В результате, большинство преподавателей имеют дополнительную работу. При жестком урезании правительственного финансирования науки ученые, ведущие активные исследования, должны посвящать много времени поиску дополнительного финансирования — в основном от иностранных фондов. В результате нехватки реального времени остро ощущается его недостаток для реализации академических реформ. Собственно преподаванием и учебно-методическими вопросами, которым должно быть уделено внимание преподавателей, зачастую пренебрегают.

Эта нехватка времени имеет серьезные последствия на институциональном уровне. Исследовательская миссия многих институтов размывается, поскольку преподаватели заняты деятельностью, направленной на собственное экономическое благополучие. В ряде случаев институциональная миссия начинает принимать иной уклон, если коллективная предпринимательская деятельность уводит вуз в направлении, отличном от того, которое декларируется в миссии. Аккумулирование многих небольших предпринимательских усилий, в некоторых случаях, меняет направление развития университетов. Перемены могут быть желательны, но проблема в том, что, как правило, отсутствуют обсуждения и продуманное руководство движением в сторону перемен. Мало преподавательского и административного времени отводится на планирование и осуществление хорошо продуманных академических реформ. А продуманная реформа требует времени.

## Заключения и выводы

*Иметь или не иметь.* Диверсификация источников финансирования и рост частных инвестиций значительно варьируются от страны к стране как в сфере высшего образования в целом (исследовательские университеты, четырехгодичные колледжи, двухлетние колледжи), так и внутри вузов. Внутри сектора государственных высших учебных заведений США специализированные исследовательские вузы лидируют по доходам от платы за обучение на одного студента, составляя в среднем от 5802 долларов



в многопрофильных университетах с докторантурой до 1878 долларов в двухгодичных колледжах (NCES, 2003). Кроме того, они имеют несомненное преимущество в привлечении частных исследовательских контрактов, грантов, пожертвований. Таблица 4 отражает доли доходов по выбранным источникам финансирования в зависимости от типа вуза.

Приведенные здесь типы вузов отражают новую классификацию Карнеги, используемую ныне в федеральных отчетах. Как показывает таблица 4, докторальные университеты экстенсивного типа (с широкой научной специализацией) и докторальные университеты интенсивного типа (с аспирантскими и исследовательскими программами в небольшом диапазоне специальностей) менее полагаются на плату за обучение, как на долю в суммарном доходе. Они получают меньший процент до-

хода от регионального финансирования. С другой стороны, они аккумулируют больше ресурсов от федерального правительства, пожертвований, грантов, контрактов с частным сектором и вкладов.

Если мы взглянем на текущее долларовое выражение доходов на каждого студента в отличие от процентных соотношений в суммарном доходе, мы увидим разницу между различными типами вузов в ином свете. Таблица 5 показывает средние доходы из расчета на каждого студента по типам вузов и по выбранным категориям доходов.

Существует много причин этих различий, включая существенную разницу в миссиях и программах обучения. Но слабые темпы роста государственного финансирования оказывают давление на другие источники доходов, при этом докторальные многопрофильные институ-

Таблица 4

**Некоторые источники доходов по типам государственных вузов в процентах от общего дохода (1999–2000 гг.)**

Тип вуза	Плата за обучение	Федеральное финансирование	Региональное финансирование (на уровне штата)	Частные гранты	Доход от вкладов
Докторальные экстенсивного типа (многопрофильные)	17,0	13,5	31,4	6,3	1,2
Докторальные интенсивного типа (специализированные)	21,9	10,1	36,5	6,6	0,7
Преимущественно с магистратурой	26,7	5,1	46,4	2,7	0,2
Преимущественно с бакалавриатом	32,0	4,6	42,3	2,3	0,3
Колледжи, выдающие дипломы ассоциатов и сертификаты	20,4	5,3	45,0	1,1	0,1

Источник: *Digest of Educational Statistics*, Table 334, Washington D.C.: The National Center for Educational Statistics, June 2003.

Таблица 5

**Выборочные источники доходов по типам вузов в 1999–2000 гг. из расчета на студента очной формы обучения в долларовом выражении**

Тип вуза	Суммарный доход	Плата за обучение	Федеральное финансирование	Региональное финансирование	Частные гранты и дарения
Докторальные экстенсивного типа (многопрофильные)	34,109	5,802	4,617	10,696	2,153
Докторальные интенсивного типа (специализированные)	20,335	4,450	2,061	7,421	1,344
Преимущественно с магистратурой	13,517	3,606	730	6,278	359
Преимущественно с бакалавриатом	11,774	3,780	542	4,977	270
Двухгодичные	9,228	1,877	502	4,142	104

Источник: *Digest of Educational Statistics*, 2002. Table 334. National Center for Educational Statistics, June 2003.

ты находятся в более выгодном положении в конкуренции за подобные доходы.

В сравнительном контексте кейсы Кларка по Западной Европе демонстрируют, что вузы с техническим профилем и деловым ядром хорошо приспособлены к организации предпринимательских структур и диверсификации источников финансирования. В России и других странах, где всегда существовало историческое разделение на классические университеты и разнообразные технические и политехнические вузы, технические университеты кажутся более приспособленными к развитию частных секторов финансирования. Классические университеты, однако, более преуспевают в сфере исследовательских контрактов, финансируемых международными фондами (Morgan и Князев., 2001).

Различия между вузами как получателями финансовых средств еще более усиливаются внутри институтов между различными факультетами. В исследовательских университетах, например, некоторые факультеты почти полностью полагаются на государственное финансирование, другие же не имеют его вообще (как в основном, но не всегда, в медицинских школах). В моем вузе, Университете Юты, зависимость факультетов от государственных источников варьируется от 99 % до 1 %. По мере того, как государственное финансирование притормаживается или даже сокращается, разделение на тех, кто его получает, и тех, кто не получает, усиливается. Различия эти носят не просто материальный характер. Существуют также значительные различия между традиционной и предпринимательской культурой (Andrizzi, 2003). Такое кардинальное различие автор встречал в Македонии, где факультеты (нечто вроде колледжей в американских университетах) имеют статус самостоятельных юридических лиц, и способность независимых факультетов увеличивать и удерживать свои собственные доходы уже обозначилась.

*Управление сложностью диверсифицированных источников финансирования.* Вузы всегда должны были уметь управлять своей зависимостью от спонсоров — от церкви в средние века, правительства в современном мире или нарождающегося спонсорства частного сектора. Умение управлять этим новым, все более важным взаимодействием с частным сектором при со-

хранении связей с правительственным сектором является сложным вопросом для ряда вузов. Американские университеты вводят большой подготовленный административный штат для управления частным фандрайзингом, связями с федеральным и региональным правительствами, финансированием исследований, трансфером технологий и другими финансовыми потоками.

*Выводы для российских университетов.* Я вижу два основных вывода для российских вузов. Во-первых, работая со многими российскими университетами я обнаружил сильное сопротивление, особенно в классических университетах, созданию административных структур по управлению новыми и диверсифицированными источниками доходов. Традиция избираемых административных руководителей, стоимость вводимых административных подразделений и в целом нормы академической культуры выступают против таких перемен. Американский опыт все же показывает, что значительная диверсификация источников финансирования требует существенных вложений в новые управленческие структуры с высоко профессиональным персоналом.

Во-вторых, российские университеты, по крайней мере, в настоящее время, слишком полагаются на увеличение платы за обучение как на основной источник неправительственных доходов. Существующая в России двойная система платного и бесплатного обучения срабатывала в краткосрочной перспективе. С постепенным увеличением стоимости обучения растет диспропорция между студентами, занимающими места, финансируемые из госбюджета, и платными студентами. Возможно, России придется в скором будущем внести конституционные поправки для того, чтобы заменить существующую двойственную систему единой интегрированной политикой в отношении платы за обучение. Актуальным политическим вопросом является финансовая помощь студентам. Хотя в России существует система студенческих займов, на практике она ограничена недостатком сведений о том, как оценивать финансовые потребности. При увеличении платы за обучение без адекватной системы финансовой помощи студентам будет строиться фундаментально несправедливая система финансирования.